



SPAFID
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20054-6-2022	Data/Ora Ricezione 11 Gennaio 2022 17:57:24	Euronext Growth Milan
--	---	-----------------------

Societa' : GROWENS

Identificativo : 156170

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : MAILUPN03 - Capelli

Tipologia : REGEM; 3.1; 2.2

Data/Ora Ricezione : 11 Gennaio 2022 17:57:24

Data/Ora Inizio : 11 Gennaio 2022 18:15:10

Diffusione presunta

Oggetto : Annual Recurring Revenues SaaS in
crescita del 16,3%, Vendite CPaaS in
crescita del 22,2%

Testo del comunicato

Milano, 11 gennaio 2022 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle cloud marketing technologies, comunica in data odierna taluni indicatori chiave di performance (KPI) e dati di natura esclusivamente gestionale per le due linee di business SaaS (Software-as-a-Service) e CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service).

Tali indicatori mostrano:

- per la linea di business SaaS, un ARR pari a 23,2M EUR a dicembre 2021, in crescita del 16,3% rispetto al dato di pari periodo 2020;
- per la linea di business CPaaS, una crescita del 22,2% nel Q4 2021 (a 12,6M EUR) rispetto al Q4 2020 (10,4M EUR), e un dato di vendita per l'intero esercizio chiuso al 31 dicembre 2021 pari a 43,4M EUR, in crescita del 6,5 % rispetto al 2020.



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Annual Recurring Revenues SaaS in crescita del 16,3%
Vendite CPaaS in crescita del 22,2%

Milano, 11 gennaio 2022 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, comunica in data odierna taluni indicatori chiave di performance (KPI) e dati di natura esclusivamente gestionale per le due linee di business SaaS (Software-as-a-Service) e CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service).

Tali indicatori mostrano:

- per la linea di business SaaS, un ARR pari a 23,2M EUR a dicembre 2021, in crescita del 16,3% rispetto al dato di pari periodo 2020;
- per la linea di business CPaaS, una crescita del 22,2% nel Q4 2021 (a 12,6M EUR) rispetto al Q4 2020 (10,4M EUR), e un dato di vendita per l'intero esercizio chiuso al 31 dicembre 2021 pari a 43,4M EUR, in crescita del 6,5 % rispetto al 2020.

“Siamo soddisfatti dei recenti risultati trimestrali che confermano la ripresa del nostro business nell'ultima parte dell'esercizio 2021 e in particolar modo confermano la crescita importante di BEE, su cui stiamo concentrando la maggior parte dei nostri investimenti in considerazione del posizionamento distintivo che il mercato globale ci sta riconoscendo.”

Matteo Monfredini, Presidente e fondatore di Growens

“Abbiamo scelto di modificare la rappresentazione degli indicatori comunicati alla fine di ciascun trimestre per essere sempre più al passo con le richieste degli investitori più sofisticati. Pertanto, a partire da oggi, diffonderemo a cadenza trimestrale le vendite della linea di business CPaaS (comprendente la business unit Agile Telecom), nonché il dato di ARR per la linea di business SaaS (che include le business unit MailUp, BEE, Acumbamail e Datatrics). L'ARR è un indicatore della qualità del fatturato e del potenziale di crescita futura dei vari business. È nostra intenzione arricchire costantemente la nostra comunicazione, includendo oltre ai dati contabili una sempre più significativa componente di fattori chiave di misurazione della performance di business. La trasparenza su tali KPIs permetterà di stimare con più precisione il potenziale futuro.”

Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens

Principali dati e indicatori

ARR SAAS

Business Unit	ARR Dicembre 2021	ARR Dicembre 2020	Var %
MailUp	11.515	11.006	4,6%
BEE	7.292	4.634	57,3%
Acumbamail	1.860	1.501	23,9%
Datatics	2.487	2.770	(10,2%)
Totale	23.153	19.911	16,3%

Dati in EUR/000.

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione

Si segnala che l'ARR (Annual Recurring Revenue) è calcolato sommando i canoni *annuali* di abbonamento attivi di dicembre 2021 e 2020 e non disdetti. Nel caso di canoni *mensili*, il valore viene annualizzato (moltiplicato per 12). I canoni rappresentano le vendite ricorrenti: tale voce non include le vendite di servizi professionali, traffico SMS e altri servizi venduti una tantum, mentre include *usage fee* come chiamate API, hosting di immagini e utenti aggiuntivi che hanno un comportamento ricorrente. L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

VENDITE CPAAS

Business Unit	Q4 2021	Q4 2020	Var %	FY 2021	FY 2020	Var %
Agile Telecom	12.651	10.354	22,2%	43.377	40.730	6,5%
Totale	12.651	10.354	22,2%	43.377	40.730	6,5%

Dati in EUR/000.

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. Il dato sopra riportato potrebbe differire da quanto riportato in sede di bilanci o relazioni gestionali di periodo per imputazioni di competenza.

Per quanto riguarda la linea di business CPaaS, **Agile Telecom** ha registrato vendite Q4 pari a circa 12,7M EUR, in crescita del 22,2% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. Tale dato conferma la ripresa delle attività economiche e sconta i contributi positivi dell'ultima parte dell'anno, con importanti eventi di marketing quali il Black Friday e le festività natalizie. Il mese di novembre ha registrato per Agile Telecom il fatturato storico più alto di sempre. Inoltre, per la prima volta è stata superata la soglia di 200M di SMS processati in un singolo mese e nella sola giornata precedente al Black Friday sono stati correttamente processati circa 15M di SMS (vs. il precedente record storico di una singola giornata di circa 12M di SMS).

Passando alla linea di business SaaS, la *business unit* che esprime la maggiore crescita è **BEE** (beefree.io), con un ARR di 7,3M EUR, in crescita di oltre il 57,3% (ovvero 58,3% a tasso di cambio USD/EUR costante) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'incremento dei volumi di vendita e di *usage*.

Seguono le ottime performance di **Acumbamail** (in crescita di circa il 24%), mentre la Business Unit **MailUp** registra un risultato in lieve ripresa (4,6%), che sconta gli effetti della crisi in Italia nel 2020, riflessa in alcune disdette di contratti ricorrenti nel corso del precedente esercizio, che potrà essere

recuperata grazie alla strategia di crescita product-led ed allo sviluppo del canale indiretto estero. La Business Unit **Datatrix**, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato un ARR di 2,5M EUR, in decrescita del 10%; si segnala che le azioni di ristrutturazione implementate a partire dal 2020 hanno comportato un miglioramento nella generazione di lead e di conseguente pipeline di clientela. Rispetto a settembre 2021, l'ARR di Datatrix è in lieve aumento (+0,3%).

Attività di Investor Relations

Il 27 gennaio p.v. il CEO Nazzareno Gorni e il Consigliere Esecutivo e IR Micaela Cristina Capelli parteciperanno all'evento Italian Stock Market Opportunities 2022 – Virtual Video Conference di Intesa SanPaolo, nell'ambito del quale incontreranno investitori professionali ed istituzionali italiani ed esteri.



Growens (GROW) è un operatore integrato verticalmente attivo nelle Cloud Marketing Technologies, con offerta SaaS e CPaaS. La sua crescente suite di soluzioni data-driven consente a PMI e grandi aziende a livello globale di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire dalla capogruppo, in cui è inclusa la business unit MailUp (mercato delle tecnologie per Email marketing), il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, grazie all'acquisizione di realtà affermate ed emergenti: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale) e Datatrix (intelligenza artificiale). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE (www.beefree.io), l'email editor lanciato nel 2017 come linea di business complementare e che conta già migliaia di clienti a livello globale. Oggi Growens è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con circa 26.000 clienti in più di 100 paesi.

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante di circa il 37%.

ISIN IT0005040354 - Reuters: GROW.MI - Bloomberg: GROW IM

Media & Guidelines: <https://growens.io/en/media-guidelines>

Per informazioni

Growens Investor Relations
Micaela Cristina Capelli
+39 02 71040485
investor.relations@growens.io

Growens Ufficio Stampa
Maria Giulia Ganassini
+39 02 89603080
press@growens.io
growens.io

Euronext Growth Advisor
BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

iCorporate - Ufficio Stampa Growens
Danja Giacomini
+39 334 2256777
Alberto Colombini
+39 346 6016675
growens@icorporate.it

Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC
Thomas Renaud
+1 212 619 6889
enquire@arrowheadbid.com
arrowheadbid.com

Fine Comunicato n.20054-6

Numero di Pagine: 6